

Projet « développement de la filière niébé dans la province du Sanmatenga, Burkina Faso »

L'appui au Stockage et à la Commercialisation du niébé



Juillet 2011

« Cette capitalisation est financée par SCC. Les observations, appréciations et recommandations exprimées dans ce rapport le sont sous la seule responsabilité de leurs auteurs. »



Table des matières

1	Contexte avant-projet.....	7
2	Recherche de débouchés commerciaux stables	7
2.1	La mise en place et le renforcement des capacités des commissions commercialisation des unions	7
2.1.1	<i>Composition, rôles et tâches</i>	7
2.1.2	<i>Renforcement des capacités</i>	8
2.2	Les activités de recherche de débouchés commerciaux	8
2.2.1	<i>Recherche de débouchés auprès des commerçants.....</i>	8
2.2.2	<i>Recherche de débouchés auprès des structures.....</i>	9
2.2.3	<i>Recherche de débouchés auprès des transformatrices et restauratrices</i>	9
2.2.4	<i>Participations aux manifestations à caractère commercial.....</i>	10
2.2.5	<i>Elaboration d'un carnet d'adresses d'acheteurs potentiels</i>	10
3	Construction d'une capacité physique et organisationnelle de stockage	11
3.1	La construction d'une capacité physique de stockage	11
3.1.1	<i>Réhabilitation de magasins.....</i>	11
3.1.2	<i>Construction de magasins.....</i>	12
3.1.3	<i>Recherche d'un système pertinent pour faire des avances aux producteurs au moment du stockage.....</i>	13
3.2	La mise en place et le renforcement des capacités des comités de gestion des magasins.....	13
4	Appropriation par les producteurs de techniques fiables et accessibles de conservation	14
4.1	La formation à l'utilisation des sacs PICS pour la conservation du niébé.....	14
4.2	L'approvisionnement des producteurs en sacs PICS	14
5	Mise en place d'un système d'information et de promotion du niébé	15
5.1	La collecte de l'information	15
5.2	La diffusion de l'information.....	15
6	Commercialisation du niébé	15
6.1	La vente de niébé aux commerçants	15
6.2	La vente de niébé à la SONAGESS	16
6.3	La vente de niébé au cours des journées promotionnelles	17
7	Actions de transformation du niébé.....	17
8	Contribution à la construction d'une filière niébé a l'échelle de la province	18
9	Acquis, questions, perspectives et conseils	19
10	Conclusion et recommandations	20
10.1	Conclusion.....	20
10.2	Recommandations	20

Sigles et abréviations

ACCIR	: Association Champenoise de Coopération Inter Régionale
ATCN	: Antenne Technique des Caisses Populaires du Centre Nord
DAMSE	: Direction de l'Allocation de Gestion de la Sécurité des Stocks
DPAH	: Direction Provinciale de l'Agriculture et de l'Hydraulique
DRAH	: Direction Régionale de l'Agriculture et de l'Hydraulique
DRRA	: Direction Régionale des Ressources Animales
EDS	: Expertise pour le Développement du Sahel
FAO	: Food and Agriculture Organisation
JAAL	: Journées agroalimentaires
FERT	: Formation pour l'Epanouissement et le Renouveau de la Terre
G	: Groupement(s)
IMF	: Institutions de Micro Finance
INERA	: Institut National pour l'Environnement et la Recherche Agricole
MB	: Marge brute
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PP	: Producteur pilote
PROFIL	: Projet de promotion de filières agricoles
SONAGESS	: Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité
TDR	: Termes de Référence
UDPN	: Union Départementale des Producteurs de Niébé

Liste des tableaux

Tableau 1 : Capacité de stockage de niébé par les 3 unions	11
Tableau 2 : Synthèse des ventes groupées de niébé des trois unions	17

Liste des photos

Photo 1 : Atelier commercialisation du niébé, Kaya octobre 2010	9
Photo 2 : Participation des unions aux manifestations promotionnelles.....	10
Photo 3 : Exemple de magasin de groupement.....	12
Photo 4 : Magasin de 60 tonnes construit pour l'union de Dablo	12
Photo 5 : Quelques préparations à base de niébé présentés lors de la mission SCC en 2010	17
Photo 6 : Forum national sur le niébé à Pissila, mai 2010	18
Photo 7 : Journée du niébé à Pissila en février 2011	19

Résumé

Le projet de développement de la filière niébé dans la province du Sanmatenga au Burkina Faso a été mis en œuvre par Fert et Accir de juillet 2008 à juin 2011 et s'inscrit dans le cadre d'un partenariat de long terme entre Fert, Accir et les Unions départementales de Producteurs de niébé de Pissila, Dablo et Pensa. La capitalisation des actions a permis de réaliser ce livret sur la démarche d'appui au stockage et à la commercialisation du niébé. Il est à destination des organismes d'appui aux organisations paysannes et aux organisations elles-mêmes (appuyées ou non par Fert et Accir).

Sur le plan de la recherche de débouchés commerciaux stables, le partenariat a permis de mettre en place et de renforcer les commissions commercialisation des unions. Il a en outre permis de créer des contacts et des échanges avec des commerçants de niébé. La recherche de débouchés s'est poursuivie auprès des structures étatiques et des ONG. Elle a abouti à la conclusion d'un partenariat avec la SONAGESS qui a acheté d'importantes quantités de niébé en 2010 et en 2011.

Les prises de contact avec les transformatrices et restauratrices ont également permis de présenter du niébé stocké sans insecticides. Mais les perspectives d'achat concernent de petites quantités.

Les unions ont en outre participé à plusieurs manifestations à caractère commercial en vue de promouvoir leur niébé et de nouer des contacts : bourses céréaliers, foires agropastorales, journées agroalimentaires, forum national sur le niébé à Pissila, et journée du niébé à Pissila en février 2011. Un carnet d'adresses d'acheteurs potentiels a alors été élaboré.

Pour les campagnes 2009/2010 et 2010/2011, les unions avec l'appui du projet ont réhabilité 66 petits bâtiments communautaires et privés et un grand magasin de 60 tonnes a été construit à Dablo. Les actions menées ont permis le stockage collectif de 346,5 tonnes de niébé de consommation. En 2010, la part du niébé stocké représente seulement 30,5% de la production totale recensée. Les enquêtes indiquent que 92,7% des personnes interrogées en 2011 ont accès à des équipements ou infrastructures de stockage. Le protocole signé avec le Profil en juin 2010 prévoit la construction de 2 magasins de 60 tonnes et l'achat de 7 bascules.

Les producteurs souhaitent obtenir des avances financières au moment du stockage en attendant la vente du niébé. Les négociations avec les caisses populaires et la Sonagess devraient aboutir à la mise en place d'un système d'approvisionnement en intrants et d'achat du niébé.

Des formations à l'utilisation des sacs PICS ont été organisées avec l'appui de l'INERA. Elles ont permis de maîtriser cette technique dont les avantages sont reconnus de tous : conservation sans insecticides, capacité de 50 à 100 kg, coût réduit par rapport aux bidons de 20 litres qui étaient utilisés.

A la suite des formations, des essais d'approvisionnement en sacs PICS par les unions ont été faits avec plus ou moins de succès. Les perspectives à ce niveau sont l'approvisionnement libre en sacs des producteurs auprès des fournisseurs privés dans les grands marchés.

En outre, le partenariat a contribué à mettre en place un système d'information et de promotion du niébé depuis les unions jusqu'au niveau international.

Les ventes groupées de niébé ont commencé en 2009 et ont connu des volumes importants en 2011 avec le partenariat des commerçants et surtout de la SONAGESS. Les quantités totales vendues en 2011 sont de 186,435 tonnes pour un montant de 48.429.893 FCFA.

Quelques actions ponctuelles de transformation du niébé ont été réalisées: 45 femmes formées à la préparation de couscous, boulettes, beignets (gaonré, samsa, boussantouba), mélange niébé/petit mil. La définition d'une stratégie réaliste en matière de transformation du niébé reste à faire.

Les unions constituent de nos jours le noyau dur pour construire une filière niébé à l'échelle de la province. Toutes les activités sont désormais conduites à travers des concertations entre les trois unions. On note que les activités de stockage collectif et de vente groupée du niébé ont été la porte d'entrée pour l'Interunion. L'existence d'une union provinciale des producteurs de niébé reconnue interpelle les trois unions et les acteurs qui les accompagnent à intégrer cette donnée dans les stratégies futures.

A l'issue de cette phase de partenariat, les principales recommandations suivantes sont faites :

- la recherche d'un marché stable qui répond aux soucis premiers des producteurs qui sont (i) avoir des prix assez rémunérateurs et (ii) disposer de l'argent quand ils le souhaitent ;
- l'augmentation de la capacité de stockage collectif pour faire face aux opportunités et exigences des opérations futures de warrantage et aux systèmes intégrés de production-stockage-vente groupée ;
- la poursuite du renforcement des capacités des unions et des groupements dans la recherche de marché, la circulation de l'information et les prises de décision ;
- la réalisation d'une étude devant aboutir à des propositions d'actions en matière de transformation du niébé.

1 Contexte avant-projet

Le stockage et la commercialisation du niébé sont considérés par les producteurs des unions comme les maillons cruciaux de la filière niébé. En effet, divers facteurs ont contribué au faible profit de l'activité de production du niébé par les producteurs. On peut relever :

- la non maîtrise des techniques de conservation du niébé et l'absence d'infrastructures de stockage qui contraignent les producteurs à brader leurs productions aux commerçants à la récolte ;
- l'utilisation d'unités de mesures locales par les commerçants (la grosse boîte de tomate ou l'assiettée) qui font référence à des volumes variables et non à des poids qui sont plus équitables pour les producteurs ;
- la fixation des prix d'achat uniquement par les commerçants en leur faveur.

C'est pourquoi, Fert et Accir devaient mener des actions en faveur des producteurs pour équilibrer leurs relations avec les acheteurs de niébé. Ces actions devaient inclure la maîtrise des bonnes pratiques de conservation du niébé et la gestion collective du stockage et de la commercialisation. En octobre 2008, des groupements volontaires se sont engagés pour conduire les premiers tests de stockage collectif dans l'union de Pissila.

Fert et Accir sont en partenariat avec les unions départementales de producteurs de niébé afin d'améliorer les conditions de vie des producteurs et de leur famille à travers la mise en place de services utiles et durables. C'est pourquoi les actions mises en œuvre dans le cadre de ce projet de 3 ans s'inscrivent dans une dynamique plus longue visant l'autonomie des organisations partenaires. Pour y parvenir, une équipe d'animation composée de 5 animateurs terrain, d'une animatrice thématique en charge des activités économiques et d'une coordinatrice a été mises en place en 2009.

2 Recherche de débouchés commerciaux stables

2.1 *La mise en place et le renforcement des capacités des commissions commercialisation des unions*

2.1.1 *Composition, rôles et tâches*

Une des commissions spécialisées créées dans chaque union au sein du bureau exécutif est la commission commercialisation qui traduit la responsabilité de l'union à conduire ses stratégies de commercialisation du niébé.

La commission commercialisation est constituée de deux à trois membres alphabétisés et a pour rôles et tâches de :

- gérer les stocks de niébé (vérifier, recenser et peser les stocks dans les magasins des groupements, réceptionner les sacs au niveau de l'Union avant la vente,...) et assurer l'écoulement en collaboration avec les gestionnaires des magasins de stockage ;
- rechercher les marchés ;
- collecter les informations sur les prix au niveau local, national et international grâce à des personnes relais ;
- présenter les résultats de ses investigations au bureau ;

- vendre les intrants aux groupements (semences certifiées, sacs triple fonds, engrais et pesticides).

2.1.2 Renforcement des capacités

Les membres des commissions commercialisation ont bénéficié de formations théoriques et pratiques avec l'appui de l'équipe d'animation ou en partenariat avec l'ONG Afrique verte.

Ces formations ont porté sur les thématiques suivantes :

- rôles et tâches
- construction de réseau de commercialisation
- techniques de négociation de marché
- organisation du stockage
- gestion des stocks
- système d'information sur le marché
- préparation et tenue d'ateliers annuels de commercialisation
- préparation et participation à des manifestations diverses de promotion et de recherche de débouchés (bourses de céréales, foires agro-pastorales, journées agroalimentaires).

2.2 Les activités de recherche de débouchés commerciaux

2.2.1 Recherche de débouchés auprès des commerçants

Des prises de contacts et échanges ont eu lieu avec des commerçants de niébé de Pissila, Kaya et Ouagadougou en vue de nouer un partenariat avec les unions. Les commerçants de niébé rencontrés ont clairement indiqué leur intérêt à collaborer avec les unions en citant leur bonne organisation pour la production, la conservation et le stockage.

Un des éléments clés de leur relation étant le prix d'achat du niébé, ce prix peut être discuté en tenant compte de quelques paramètres :

- ✓ prix du marché ;
- ✓ quantités disponibles ;
- ✓ modalités de paiement (en lien avec les besoins des producteurs en argent) ;
- ✓ capacités financières des commerçants en sachant qu'ils ont des possibilités de coopération avec d'autres commerçants plus importants.

Les commerçants ont l'avantage d'être présents sur le marché toute l'année et peuvent par conséquent acheter le niébé à tout moment. Aussi, les producteurs ne craignent pas les tracasseries administratives avec eux. Cependant, les craintes existent quant à leur volonté à assurer des prix rémunérateurs aux producteurs et à leurs capacités financières pour de grosses commandes.



Photo 1 : Atelier commercialisation du niébé, Kaya octobre 2010

2.2.2 Recherche de débouchés auprès des structures

De nombreuses structures étatiques ou des ONG achètent régulièrement du niébé pour des programmes de sécurité alimentaire ou pour des besoins spécifiques. Ce sont donc de sérieux clients potentiels pour les unions. Dans ce sens, l'animatrice thématique a conduit des investigations auprès de structures à Kaya (camp militaire, hôpital, ONG Save the Children, Sonagess) et Ouagadougou (Sonagess, Damse, Fao).

Les différentes investigations ont permis de présenter les unions, les stocks disponibles, la qualité de niébé et les prix souhaités. Elles ont aussi permis de situer les responsabilités dans les commandes de niébé.

Ces démarches ont abouti à la conclusion d'un partenariat avec la Sonagess (Société Nationale de Gestion des Stocks de Sécurité) qui a acheté d'importantes quantités de niébé en 2010 et en 2011. Le partenariat avec cette structure est appelé à se développer avec le temps selon le souhait des producteurs.

2.2.3 Recherche de débouchés auprès des transformatrices et restauratrices

Les prises de contact avec les transformatrices ont débuté avec l'atelier sur la commercialisation du niébé en septembre 2009. Les prospections se sont ensuite poursuivies avec des transformatrices et restauratrices de Kaya pour leur présenter du niébé stocké sans insecticides.

Les transformatrices et restauratrices sont intéressées par le niébé des unions (variétés pures et diversifiées, conservation sans insecticides, organisation du stockage). Cependant, les perspectives d'achat concernent de petites quantités si bien que les unions ne semblent pas pressées de faire affaire avec elles.

2.2.4 Participations aux manifestations à caractère commercial

Les unions ont participé à plusieurs manifestations à caractère commercial en vue de promouvoir leur niébé et de nouer des contacts.

Il s'agit de :

- Bourses céréaliers : régionales (Dori, Kaya, Ziniaré) ou nationales (Bobo et Ouagadougou) et internationales (Ouagadougou)
- Foires agropastorales : Boulsa et Mani
- Journées agroalimentaires (JAAL) : Ouagadougou
- Forum national sur le niébé à Pissila
- Journée du niébé à Pissila
- Salon de l'agriculture au Ghana

Le partenariat avec Afrique verte a permis aux unions (commissions commercialisation en particulier) de préparer et de participer activement à ces manifestations. Les résultats de ces manifestations se sont traduits par une meilleure connaissance des unions et de leurs activités, et par des contrats de marché (notamment avec la Sonagess).

Photo 2 : Participation des unions aux manifestations promotionnelles



2.2.5 Elaboration d'un carnet d'adresses d'acheteurs potentiels

Un répertoire a été établi à partir de la collecte de données dans la province du Sanmatenga et au cours des manifestations de promotion de la filière niébé. Les informations devront être actualisées régulièrement.

3 Construction d'une capacité physique et organisationnelle de stockage

3.1 La construction d'une capacité physique de stockage

3.1.1 Réhabilitation de magasins

Parallèlement à la recherche de débouchés commerciaux, les unions ont entrepris la réhabilitation de locaux et la construction de magasins pour stocker le niébé en vue des ventes groupées. Ainsi, 66 bâtiments communautaires (pour un groupement ou un village) ou privés (appartenant à des personnes proches des responsables des groupements) ont été réhabilités. Les bâtiments privés sont en banco¹ et de faibles capacités de stockage, tandis que les bâtiments communautaires sont généralement en dur et de plus grandes capacités de stockage. Fert et Accir apportent un appui financier pour les coûts de réhabilitation (ciment, matériels, main d'œuvre) ; les groupements contribuent à travers l'identification des bâtiments, l'organisation et le suivi des travaux et un apport financier. Les magasins réhabilités ou construits ont un équipement de base (palettes, pesons, bascule) pour le stockage et la manutention du niébé.

Tableau 1 : Capacité de stockage de niébé par les 3 unions

	Nombre de magasins réhabilités, construits et/ou équipés	Dont nombre de magasins en dur	Nb de G en bénéficiant	Capacité min ² de stockage (tonnes)	Capacité max de stockage (tonnes)
Pissila	35	5	41	227	453
Dablo	10	5	16	129	259
Pensa	22	9	43	138	276
Total	67	19	100	494	988

Les actions menées ont permis le stockage collectif de 176,5 tonnes en 2009 (48% de la production recensée) par 74 groupements des 3 unions ; 849 producteurs ont ainsi participé à l'opération. En 2010, la quantité totale stockée de 181,5 tonnes (environ 30,5% de la production totale) a été achetée par la Sonagess et des commerçants locaux.

Les enquêtes d'évaluation de fin de projet en 2011 indiquent que 92,7% des personnes interrogées ont déclaré avoir accès aux équipements et infrastructures de stockage collectif, ce qui dénote de l'intérêt de l'activité. Cette situation se confirme avec des besoins encore exprimés pour 2011/2012 pour des réhabilitations et la construction de petits bâtiments en banco dans les 3 unions. L'accès des femmes aux magasins villageois n'est cependant pas garanti partout et doit être pris en compte dans la réalisation des infrastructures de stockage.

¹ Briques locales à base de terre

² La capacité minimale de stockage représente la quantité que l'on peut stocker en respectant les espaces préconisés entre les sacs ; la capacité maximale représente la quantité stockable sans espace (possible si le temps de stockage est court, par ex en cas de magasin de transit)

Photo 3 : Exemple de magasin de groupement



3.1.2 Construction de magasins

Les magasins de grande capacité ont été jugés utiles pour servir de lieux de transit en cas de vente groupée et pour stocker le niébé de plusieurs groupements qui sont proches. Un seul magasin d'une capacité de 60 tonnes a été construit au cours du projet à Dablo. Comme les coûts sont élevés, Fert a noué un partenariat avec le Projet d'appui aux filières agricoles (Profil) pour la réalisation de magasins. Le protocole signé avec Profil en juin 2010 prévoit la construction de 2 magasins de 60 tonnes (Pissila et Ankouna) et l'achat de 7 bascules, mais il n'a pas encore été honoré par Profil.

Photo 4 : Magasin de 60 tonnes construit pour l'union de Dablo



Les unions ont fait de la construction des magasins une de leurs actions d'envergure. Ainsi, la priorisation de la construction future des magasins a fait l'objet d'une concertation entre les 3 unions pour éviter les discorde.

3.1.3 Recherche d'un système pertinent pour faire des avances aux producteurs au moment du stockage

Une des préoccupations des producteurs est la possibilité d'avoir des avances financières au moment du stockage en attendant la vente du niébé. Diverses raisons sont avancées par les producteurs pour justifier leurs besoins financiers :

- ✓ frais de scolarité des enfants ;
- ✓ activités génératrices de revenus pendant la saison morte (embouche, petit commerce...);
- ✓ diverses charges sociales (santé, remboursement des crédits de céréales auprès des commerçants, fêtes,...).

Les échanges sont en cours avec les caisses populaires et la Sonagess pour la mise en place de système garantissant à la fois les crédits et l'achat du niébé. En effet, une convention de commercialisation du niébé est signée entre les unions et la Sonagess dans la poursuite des opérations passées. Au-delà de cette convention, un protocole d'accord engageant les unions, Fert/Accir, les caisses populaires et la Sonagess est en cours de signature pour résoudre les préoccupations des producteurs en matière d'approvisionnement en intrants et d'écoulement du niébé. Dans ce protocole, les unions s'engagent à livrer à la Sonagess du niébé, tandis que les caisses populaires doivent octroyer les crédits pour les intrants et les avances de stocks et que Fert/Accir doit assurer l'appui conseil nécessaire aux producteurs.

3.2 La mise en place et le renforcement des capacités des comités de gestion des magasins

Des comités de gestion ont été mis en place dans tous les groupements qui ont réalisé le stockage collectif. Le comité de gestion comprend généralement deux producteurs chargés d'organiser la collecte du niébé, son conditionnement dans des sacs PICS de 100 kg, le stockage dans le magasin du groupement et sa gestion.

Les personnes responsabilisées tiennent un cahier de gestion du stock (formation assurée par les animateurs) afin de rendre compte aux propriétaires du niébé. Les comités de gestion sont supervisés par la commission commercialisation de l'union.

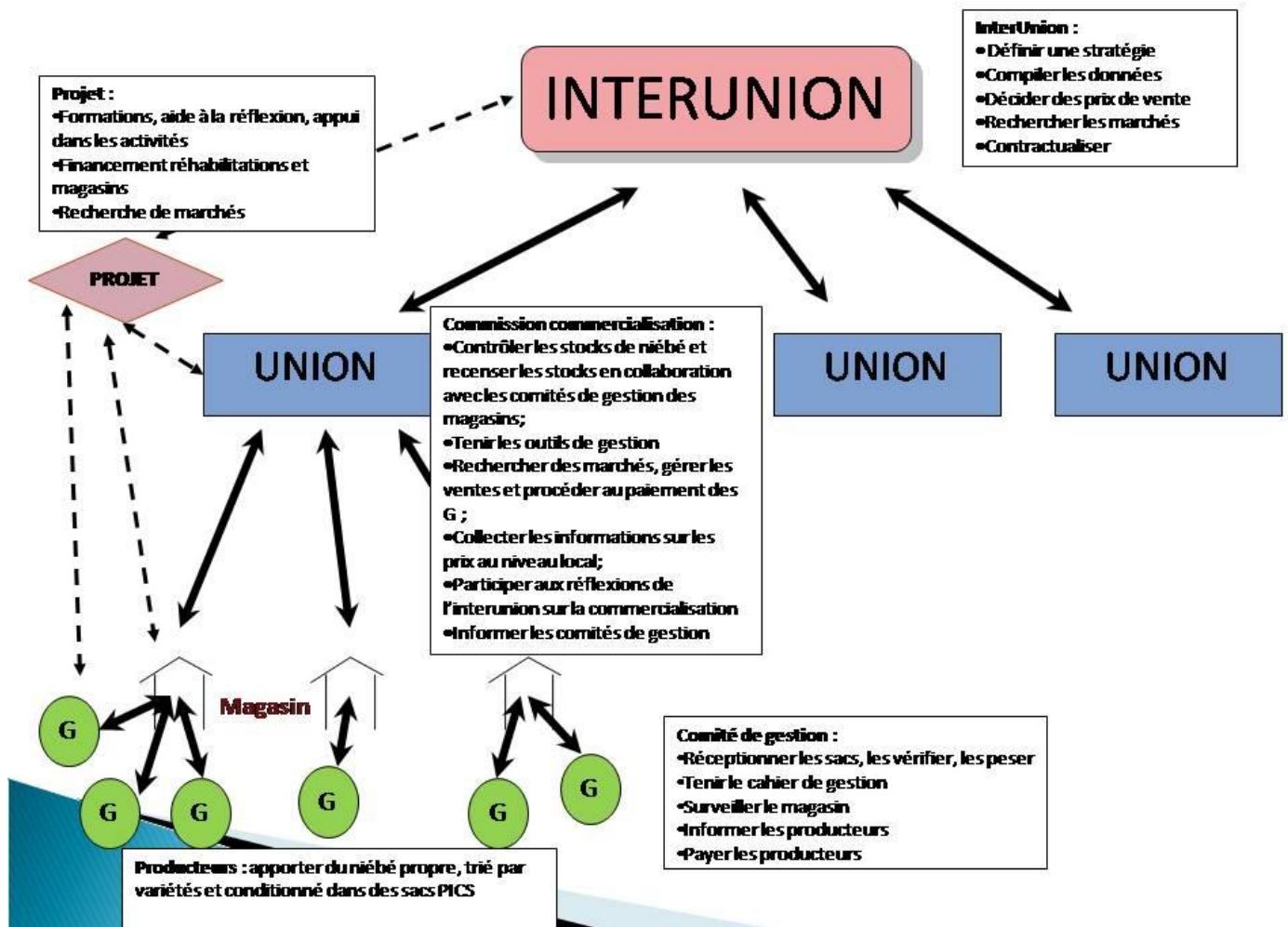


Figure 1 : Organisation de la commercialisation, du producteur à l'inter union

4 Appropriation par les producteurs de techniques fiables et accessibles de conservation

4.1 La formation à l'utilisation des sacs PICS pour la conservation du niébé

Après une campagne de démonstration sur l'utilisation des sacs à triple fonds par l'Inera dans la province, une formation continue des producteurs avec l'appui des animateurs, des producteurs pilotes et des gestionnaires des magasins leur a permis de maîtriser cette technique dont les avantages sont reconnus de tous : conservation sans insecticides, capacité de 50 à 100 kg, coût réduit par rapport aux bidons de 20 litres qui étaient utilisés.

4.2 L'approvisionnement des producteurs en sacs PICS

Des essais d'approvisionnement en sacs PICS par les unions ont été réalisés avec plus ou moins de succès : collaborations avec un fournisseur à Ouaga, avec la DPAH du Sanmatenga (programme de l'Etat), avec des commerçants à Kaya.

Les producteurs sont prêts à acquérir les sacs de 100 kg au prix fixé de 1000 FCFA l'unité ou un peu plus. La difficulté majeure demeure la faible capacité des unions à gérer l'activité au profit de leurs membres.

En effet, un fournisseur de Ouagadougou qui était en partenariat avec les unions a exigé en deuxième année une avance de 50% pour livrer les sacs. Pour faire face à l'absence de fonds de roulement des unions, Fert/Accir leur a fait une avance de trésorerie qui a trainé avant d'être remboursée. Un retard de paiement des sacs pris à crédit auprès de la DPAH par l'union de Pissila en 2010 a aussi été relevé. Toutes ces difficultés de gestion occasionnées par les unions ont conduit les partenaires à se désengager.

La stratégie qui semble se dégager consiste à laisser l'activité à l'initiative des commerçants : les unions de Pensa et Dablo sont avancées dans cette réflexion.

5 Mise en place d'un système d'information et de promotion du niébé

La collecte d'information sur les prix du niébé et la circulation de l'information se font à travers plusieurs mécanismes.

5.1 La collecte de l'information

- **A l'échelle de chaque union** : un cahier par union est géré par la commission commercialisation qui y enregistre les informations du prix du niébé des principaux marchés (Pissila, Ankouna, Pensa, Dablo, Kaya) avec l'appui des animateurs terrain.
- **A l'échelle régionale, nationale et internationale** : échanges de l'animatrice avec les commerçants de Kaya, Afrique verte et la Sonagess ; information sur les quantités disponibles et les prix via Internet. La plateforme www.esoko.com donne des informations en ligne sur les prix et les offres d'achat mais elle permet également de recevoir ces informations par sms sur les téléphones portables. Des membres des commissions commercialisation des unions ont été formés en juillet 2010 pour la lecture de ces sms mais jusqu'à présent le système n'est pas fonctionnel.

5.2 La diffusion de l'information

- **De l'animatrice vers les unions** : les informations sur les prix obtenus par l'animatrice sont communiquées aux commissions commercialisation et aux secrétaires des unions.
- **Des unions vers les groupements** : ce mécanisme n'a pas fonctionné normalement du fait de la rétention d'information par les unions. La conséquence a été la réalisation de visites de l'animatrice dans les groupements pour des échanges directs avec les producteurs sur les prix du niébé avant la prise de décision de vente.

6 Commercialisation du niébé

6.1 La vente de niébé aux commerçants

L'expérience de commercialisation groupée de niébé avec deux commerçants de Kaya et Ouagadougou s'est réalisée en 2010 suite au désengagement tardif de la FAO pour l'achat d'une quantité mobilisée par les unions. Cette quantité de 41,1 tonnes de niébé a été vendue aux commerçants pour un montant total de 10.309.150 FCFA.

La collaboration avec les commerçants s'est poursuivie en 2011 avec la vente par l'union de Pissila de 4.447 kg de niébé à un commerçant pour 1.113.000 FCFA.

6.2 La vente de niébé à la SONAGESS

Les unions se sont d'abord exercées sans succès à l'appel d'offre de la Sonagess en novembre 2009, probablement à cause des prix proposés assez élevés (275.000 FCFA/tonne).

En mars 2010, un premier marché a été conclu avec cette structure qui a acheté 124,2 tonnes pour un montant de 30.040.000 FCFA.

Ce marché a permis aux unions et à l'équipe technique de se confronter concrètement aux exigences de la démarche d'un partenariat avec une grande structure. Ce partenariat s'est poursuivi en 2011 avec le deuxième marché suite à la tenue de la journée du niébé à Pissila. Ainsi, 181,988 tonnes de niébé ont été achetées par la Sonagess pour un montant total de 47.316.893 FCFA, marquant un progrès par rapport à 2010 (cf tableau de synthèse).

Les étapes de la démarche de vente avec la Sonagess ont été les suivantes :

- ✓ *confirmation d'achat par la Sonagess et conditions y relatives (quantité, prix, transport, conditionnement, mode et délai de paiement,...)*
- ✓ *concertations avec les unions et les propriétaires des sacs jusqu'à la prise de décision favorable*
- ✓ *collecte du niébé : contrôle du niébé (poids, variétés, qualité) par la commission commercialisation et les gestionnaires des magasins ; transport par charrette ou par véhicule pour rejoindre les points de chargement par les camions*
- ✓ *contrôle du niébé par la Sonagess avant chargement dans les camions (vérification de poids, qualité et nombre de sacs)*
- ✓ *facturation de la Sonagess par les unions*
- ✓ *paiement par la Sonagess et répartition des fonds : indiquer au préalable les bénéficiaires des chèques et fixer les modalités de répartition des fonds entre les unions et les groupements*
- ✓ *paiement des groupements après déduction des prélèvements (contribution et crédit à la caisse populaire) des unions*
- ✓ *paiement des producteurs de niébé par les groupements après déduction des prélèvements s'il y en a (crédit par exemple).*

La collaboration avec la Sonagess a donné l'occasion aux unions de corriger un certain nombre de lacunes en vue de partenariats futurs dans les affaires commerciales. Il s'agit notamment de la faible réactivité des unions et des discordances en matière de gestion des recettes des ventes. En effet, les unions traînent sur les décisions à prendre par rapport au prix de vente (elles espèrent toujours avoir un prix plus élevé). Cette situation exaspère les partenaires qui pourraient à l'avenir se désengager. Aussi, des discordances en matière de gestion financière entre les propriétaires des stocks et les unions doivent être bannies pour créer la confiance. Les producteurs doivent être informés au préalable des charges de la commercialisation groupée afin que les prélèvements soient justifiés et acceptés.

6.3 La vente de niébé au cours des journées promotionnelles

Les commissions commercialisation des unions à travers leurs participations aux journées promotionnelles vendent quelques quantités de niébé en détail. Ces journées permettent aux citadins de se familiariser avec les différentes variétés de niébé.

Les Unions ne doivent pas compter sur ces journées pour vendre de grandes quantités mais plutôt pour faire connaître leurs produits et leur organisation à de gros acheteurs potentiels.

Tableau 2 : Synthèse des ventes groupées de niébé des trois unions

	Quantité vendues aux commerçants (kg)	Quantité vendue à la Sonagess (kg)
2010	41 000	124 200
2011	4 447	181 988
Total	45 447	306 188

7 Actions de transformation du niébé

A la demande des unions, 45 femmes ont été formées en techniques de transformation à même de promouvoir la consommation locale du niébé (dans les ménages des producteurs et pour la restauration dans les marchés). Les femmes formées ont appris à préparer les mets suivants : couscous, boulettes, beignets (gaonré, samsa, boussantouba), mélange niébé/petit mil.

Photo 5 : Quelques préparations à base de niébé présentés lors de la mission SCC en 2010



De retour chez elles, les femmes formées de l'union de Pissila ont appris à d'autres à faire les mets. A Dablo, une des femmes formées a expérimenté avec succès les nouveaux mets au marché. A Pensa, l'union a fait cas des préparations des nouveaux mets en famille avec de bonnes appréciations.

Au-delà de ces actions ponctuelles, la définition d'une stratégie réaliste en matière de transformation du niébé reste à faire. En effet, les échanges avec les transformatrices de niébé de Ouaga ont fait ressortir que la commercialisation des produits transformés est difficile, même à Ouaga. Cela signifie qu'il faut bien réfléchir à la stratégie globale de transformation avant d'engager les femmes dans des activités sans débouchés.

8 Contribution à la construction d'une filière niébé à l'échelle de la province

Les unions constituent de nos jours le noyau dur pour la construction d'une filière niébé à l'échelle de la province. Toutes les activités sont désormais conduites à travers des concertations entre les trois unions en commençant par l'élaboration des plans d'actions annuels. On note particulièrement que les activités de stockage collectif et de vente groupée du niébé ont été la porte d'entrée pour la mise en place d'une Inter-Union restée informelle à ce jour.

Si les trois unions sont bien connues dans la province, elles commencent à l'être au niveau national à travers les participations aux diverses manifestations et les contacts établis. La tenue du forum national du niébé par le Ministère de l'Agriculture et de l'Hydraulique à Pissila en mai 2010 est une preuve de reconnaissance. Aussi, l'organisation réussie de la journée du niébé en février 2011 a constitué un autre tremplin pour une plus grande reconnaissance des unions.

L'existence d'une union provinciale des producteurs de niébé officiellement reconnue depuis avril 2011 interpelle les trois unions et les acteurs qui les accompagnent à intégrer cette donnée dans les stratégies futures.

Photo 6 : Forum national sur le niébé à Pissila, mai 2010



Photo 7 : Journée du niébé à Pissila en février 2011



9 Acquis, questions, perspectives et conseils

Les principales forces actuelles du partenariat en matière de stockage et de commercialisation du niébé sont incontestablement :

- (i) l'engouement des producteurs pour le stockage collectif et
- (ii) les expériences enrichissantes pour les ventes groupées à l'échelle des trois unions.

Des méthodes et outils existent pour guider la conduite des activités :

- ✓ Elaboration de Plan d'action
- ✓ Initiation de démarches dans la recherche de marchés auprès de différents types de clients (commerçants, structures, individus)
- ✓ Mobilisation de moyens logistiques (magasins et équipements) et bonne capacité organisationnelle de stockage
- ✓ Gestion d'un marché
- ✓ Gestion des fonds après-vente
- ✓ Démarrage des actions de transformation
- ✓ Visibilité des unions à l'échelle provinciale et au-delà

L'insuffisance majeure relevée est la très faible capacité des unions dans la recherche de marchés. Les membres des commissions commercialisation ne sont pas encore capables de rechercher et de négocier un marché de grande envergure. Aussi, il faut relever des conflits d'intérêt internes aux groupements et aux unions. On a noté par exemple que certains responsables de groupements ou d'union qui sont à la fois des producteurs et des petits commerçants de niébé conduisent l'activité de commercialisation en mélangeant leurs propres intérêts et ceux des producteurs simples. Cette situation a conduit à la rétention des informations sur les opportunités de vente ou à des blocages en attendant que les prix soit plus élevés, alors qu'ils le sont suffisamment pour des producteurs simples en besoin d'argent.

Les responsables des groupements et des unions ainsi que les producteurs à la base doivent enfin parler d'une seule voix en matière de stratégie de vente groupée. Les besoins d'argent des producteurs, les prix qui rémunèrent leurs efforts, les besoins financiers pour le fonctionnement des groupements et des unions, et la loi du marché sont des facteurs à intégrer pour des prises de décision.

10 Conclusion et recommandations

10.1 Conclusion

Cette phase de partenariat a permis de mettre en place et de renforcer les capacités des commissions commercialisation des unions et des comités de gestion des magasins des groupements. Les unions ont accru leurs capacités de stockage collectif de niébé grâce surtout aux opérations de réhabilitation des bâtiments au profit des groupements.

Tout ceci a contribué à la réalisation de ventes groupées du niébé à des commerçants et surtout à la Sonagess qui semble être un partenaire important pour l'avenir. Des contacts ont été aussi établis avec des transformatrices et restauratrices. Les unions ont en outre participé à plusieurs manifestations à caractère commercial en vue de promouvoir leur niébé et de nouer des contacts : bourses céréalières, foires agropastorales, journées agroalimentaires, forum national sur le niébé à Pissila, et journée du niébé à Pissila en février 2011. Un carnet d'adresses d'acheteurs potentiels a alors été élaboré, et les informations doivent être actualisées régulièrement.

Des négociations sont toujours en cours entre les unions, Fert/Accir, les caisses populaires et la Sonagess afin de résoudre en partie le problème de trésorerie des producteurs en leur accordant une avance pour l'achat des intrants cultures.

10.2 Recommandations

A l'issue de la mise en œuvre des activités, les principales recommandations suivantes sont faites :

- la recherche d'un marché stable qui répond aux soucis premiers des producteurs qui sont (i) avoir des prix assez rémunérateurs et (ii) disposer de l'argent quand ils le souhaitent ;
- l'augmentation de la capacité de stockage collectif pour faire face aux opportunités et exigences des opérations futures de warrantage et aux systèmes intégrés de production-stockage-vente groupée ;
- la poursuite du renforcement des capacités des unions et des groupements dans la recherche de marché, la circulation de l'information et les prises de décision ;
- la réalisation d'une étude devant aboutir à des propositions d'actions en matière de transformation du niébé.

ANNEXES : Liste des documents consultés

- Document Projet « Développement de la filière niébé dans la province du Sanmatenga au Burkina Faso ». Contrat SCC/FERT BF/08.
- Evaluation à mi-parcours du projet de développement de la filière niébé dans la province du Sanmatenga réalisée par EDS.
- Evaluation à mi-parcours : rapport des entretiens avec les acteurs terrain.
- Rapports semestriels du Projet « Développement de la filière niébé dans la province du Sanmatenga au Burkina Faso » : compte rendus techniques et financiers semestriels.
- Comptes rendus des Comités de Pilotage du partenariat.
- Rapport d'activités : amélioration des conditions d'accès des producteurs à des services financiers (mai 2009 à août 2010).
- Rapport d'activités : appui à la conservation, au stockage et à la commercialisation du niébé (juin 2009 à mai 2010).
- Rapport provisoire d'évaluation finale du projet par BACED (mai 2011).
- Les différents modules de formation des animateurs ainsi que les documents de référence.
- Autres documents :
 - plaquette de présentation de FERT,
 - références techniques et économiques sur le niébé,
 - Compte rendu du 2^{ème} atelier sur la commercialisation du niébé (7-9 octobre 2010),
 - Rapport de stage Yanis Irhir : Pistes d'actions pour l'élargissement des interventions du projet niébé, novembre 2010.